

Unternehmensverkauf

Die Erfolgsfaktoren

Andreas Schubert*

Durch die Unaufmerksamkeit eines Laboranten rutschte das Komma beim Notieren des Eisengehaltes von Spinat um eine Stelle nach hinten, aus 2,6 Milligramm pro 100 g Frischware wurden satte 26 Milligramm. Obwohl diese Behauptung bereits in den 1930er Jahren als Irrtum bekannt war, hat sie sich bis heute gehalten. Ähnliches passiert derzeit beim Thema der Unternehmensnachfolge: Kein Artikel und keine Studie, die nicht darauf hinweisen, dass die Unternehmensnachfolge schwierig sei und mindestens 5 Jahre vor der Stabsübergabe mit der Planung begonnen werden müsse. Die praktische Erfahrung zeigt aber ein ganz anderes Bild: Wer die wichtigsten Erfolgsfaktoren beachtet, kann die Herausforderung Unternehmensverkauf in viel kürzerer Zeit erfolgreich meistern:

1. **Professionelle Vorbereitung:** Viele Eigentümer unterschätzen den zeitlichen Aufwand oder kommunizieren Verkaufsabsichten, ohne die

notigen Vorbereitungen getroffen zu haben. Die Sicherstellung von Vertraulichkeit und Diskretion bildet die Basis für einen erfolgreichen Verkauf.

2. **Marktgerechter Verkaufspreis:** Es gibt verschiedene Methoden der Unternehmensbewertung und oft fallen die Meinungen bezüglich des Firmenwertes unterschiedlich aus. Davon darf sich der Verkäufer nicht entmutigen lassen. Je besser der Eigentümer informiert ist, desto fundierter kann er seine Entscheidung treffen. Letztendlich bestimmt immer der Markt, wie viel für ein Unternehmen bezahlt wird.

3. **Grosse Anzahl an potenziellen Käufern:** Die grösste Herausforderung im Verkaufsprozess ist die Suche nach einem motivierten und solventen Käufer, der über die notwendigen Fähigkeiten verfügt, das Geschäft zu übernehmen. Nur wenn

eine grosse Anzahl an potenziellen Käufern generiert werden kann, spielt der Markt und das Unternehmen kann zum bestmöglichen Preis verkauft werden. Dieser Punkt wird oftmals unterschätzt, beziehungsweise es fehlen die nötigen Marketinginstrumente, um einen Markt schaffen zu können.

4. **Zielorientierte Verhandlung:** Die Preis- und Vertragsverhandlungen verlangen ausserordentliches Fingerspitzengefühl. Viele Transaktionen scheitern in dieser Phase, denn Missverständnisse und falscher Stolz können den Deal jederzeit gefährden. Die Art der Kommunikation, das Verhandlungsgeschick wie auch der gegenseitige Respekt und Wille, eine für beide Parteien gangbare Lösung zu finden, begünstigen eine Vertragsunterzeichnung.

Wer den Unternehmensverkauf möglichst erfolgversprechend umsetzen will, ist gut beraten, sich Experten zur Seite zu holen, die langjährige Erfahrung mitbringen. Vielfach ist es für den Käufer wie auch für den Verkäufer ein einmaliges Ereignis im Leben. Beide sind in höchstem Masse gefordert, haben Bedenken und werden von Emotionen beeinflusst. Gleichzeitig sollten rationale Entscheidungen getroffen werden. Wer den Verkaufsprozess von einem Berater begleiten lässt, sollte darauf achten, dass ein erfolgsbasiertes Honorar verrechnet wird. Ziel muss sein, dass Berater und Eigentümer im gleichen Boot sitzen und die gleichen Ziele verfolgen. ■



Einstieg – Ausstieg? Wer die Erfolgsfaktoren kennt, wickelt das Geschäft effizienter ab.

*Andreas Schubert ist Inhaber und Mitglied der Geschäftsleitung der Firma Business Broker AG in Zürich. Business Broker AG berät derzeit über 50 Eigentümer von KMU beim Verkauf ihres Unternehmens. Die Kernkompetenz von Business Broker AG sind Unternehmensverkäufe zwischen CHF 100 000.– und CHF 10 Millionen. In den letzten zwei Jahren haben mehr als 70 Inhaber von kleinen und mittleren Unternehmen ihre Firma über Business Broker AG erfolgreich verkauft.

Business Broker AG
Höschgasse 33, 8008 Zürich
Tel. 044 420 11 11
andreas.schubert@businessbroker.ch
www.businessbroker.ch